

## REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

### ***“DIÁLOGOS, ORATORIA Y FILOSOFÍA APLICADA”***

**Autor: Roberto Aníbal Valdés Ahumada**

Ensayo presentado para obtener el título de:  
**Maestro En Filosofía Aplicada**

Nombre del asesor:  
**Urueta Calderón Sergio Alberto**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación “Dr. Silvio Zavala” que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo “Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada”, se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





# **UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA**

---

**FACULTAD DE FILOSOFÍA**

**TÍTULO:**

**«DIÁLOGOS, ORATORIA Y  
FILOSOFÍA APLICADA»**

## **ENSAYO**

Para obtener el título de:  
**MAESTRO EN FILOSOFÍA APLICADA**

**PRESENTA:**  
**ROBERTO ANÍBAL VALDÉS AHUMADA**

**ASESOR:**  
**M. Ph. SERGIO ALBERTO URUETA CALDERÓN**

CLAVE 16PSU0222X ACUERDO No. MAES12113

**UVAQ**

**MORELIA, MICH. JULIO 2024**

# ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	4
EL DISCURSO RETÓRICO .....	7
DIÁLOGO ENTRE CAMUS Y SARTRE – RETÓRICO.....	9
PRÁCTICA DEL DISCURSO RETÓRICO.....	11
PASOS PARA UN DISCURSO RETÓRICO EFECTIVO .....	14
FICHA DE TRABAJO PASO A PASO .....	15
PRINCIPIO DE SIMPLIFICACIÓN DEL DISCURSO.....	16
CARTA DE ORFEO A AUGUSTO PÉREZ.....	18
PRÁCTICA DE LA SIMPLIFICACIÓN DEL DISCURSO .....	20
FICHA DE TRABAJO PASO A PASO .....	21
EL DISCURSO DIALECTICO .....	22
DIÁLOGO ENTRE MARX Y ADAM SMITH .....	24
PRÁCTICA DEL DISCURSO DIALÉCTICO.....	27
FICHA DE TRABAJO PASO A PASO .....	29
EL DISCURSO NARRATIVO .....	31
EL SUEÑO DE SÓCRATES .....	33

PRÁCTICA DEL DISCURSO NARRATIVO – FICHA DE TRABAJO PASO A PASO	36
EL DISCURSO COMO PROCESO DE APRENDIZAJE .....	38
DIÁLOGO ENTRE PLATÓN Y MOISÉS – HABEAS CORPUS .....	40
FICHA DE TRABAJO PASO A PASO .....	43
EL DISCURSO EMOTIVO .....	44
DIÁLOGO ENTRE STEFAN ZWEIG Y HEMINGWAY .....	46
PRÁCTICA DEL DISCURSO EMOTIVO – FICHA DE TRABAJO PASO A PASO.....	49
EJEMPLO DE UN DISCURSO EMOTIVO .....	51
LA ESTRUCTURA DEL DISCURSO .....	53
DIÁLOGO ENTRE DOSTOIEVSKI Y TOLSTOI .....	55
FICHA DE TRABAJO PASO A PASO .....	58
CONCLUSIÓN .....	60
BIBLIOGRAFÍA .....	62

# INTRODUCCIÓN

La oratoria ha sido un componente esencial en la filosofía desde la antigüedad, principalmente por su papel en la transmisión y defensa de ideas. Asimismo, se alude a diálogos hipotéticos entre literatos y filósofos con el fin de dilucidar un tema específico en donde la oratoria esté presente, extendiendo una propuesta de aplicación y desarrollo de una comunicación eficaz. A continuación, se presentan algunos puntos clave sobre su relevancia:

En la antigua Grecia, los sofistas eran maestros de la retórica, enseñaban a los jóvenes cómo hablar de manera persuasiva. Sócrates, Platón y Aristóteles criticaron y analizaron sus métodos, contribuyendo significativamente al desarrollo de la teoría de la oratoria. Los sofistas veían la retórica como una herramienta poderosa para influir en la opinión pública y ganar debates, mientras que sus críticos enfatizaban la necesidad de buscar la verdad y la justicia por medio del uso del lenguaje.

Platón utilizó el formato de diálogo para explorar en las ideas filosóficas. Estos diálogos no sólo eran vehículos para presentar sus ideas, sino también para demostrar la importancia de la argumentación y la persuasión en la búsqueda de la verdad. A través de personajes como Sócrates, Platón mostró cómo el cuestionamiento riguroso y la conversación dialéctica pueden llevar a un entendimiento más profundo de los conceptos filosóficos complejos y su aplicación en el ámbito público.

Aristóteles escribió un tratado fundamental sobre la retórica, en el que analiza los principios de la persuasión y la argumentación. Su obra, *Retórica*, establece las bases para el estudio sistemático de la oratoria y su relación con la ética y la lógica. Aristóteles identificó los tres elementos esenciales de la persuasión: *ethos* (credibilidad del orador), *pathos* (apelación emocional) y *logos* (razonamiento lógico), y discutió cómo estos pueden ser utilizados de manera efectiva para convencer a una audiencia.

En Roma, Cicerón destacó por su habilidad oratoria y escribió varios tratados sobre el arte de hablar en público. Consideraba la oratoria no sólo como una habilidad técnica, sino como una virtud esencial para el líder político y el ciudadano comprometido. Cicerón defendía que la elocuencia era fundamental para el ejercicio de la política y la justicia, y que

un orador debía combinar conocimiento, virtud y habilidades retóricas para influir positivamente en la sociedad.

En épocas más recientes, filósofos como Friedrich Nietzsche y Jürgen Habermas han reflexionado sobre la función de la comunicación y el discurso en la sociedad. Nietzsche, con su estilo aforístico y provocador, utilizó la retórica para desafiar las convenciones morales y culturales de su tiempo. Habermas, por otro lado, desarrolló la teoría de la acción comunicativa, que subraya la importancia del diálogo y la deliberación en la vida pública. Según Habermas, la comunicación racional y libre de coerción es esencial para la construcción de una sociedad democrática y justa.

La oratoria, como arte de hablar con elocuencia y persuasión, sigue siendo una herramienta crucial en el mundo actual, donde la comunicación efectiva es más importante que nunca. En un entorno globalizado y digitalizado, la habilidad de presentar ideas de manera clara y convincente se ha vuelto indispensable en numerosos campos, desde la política y los negocios hasta la educación y los medios de comunicación. La oratoria permite a los individuos no sólo transmitir información, sino también influir en la opinión pública, inspirar acción y fomentar el entendimiento mutuo.

En el ámbito político, los líderes que dominan la oratoria pueden movilizar a las masas, defender políticas y responder a crisis con autoridad y claridad. Los discursos emblemáticos tienen el poder de cambiar el curso de la historia, como lo demuestran figuras como Martin Luther King Jr., cuyas palabras resonaron profundamente y catalizaron movimientos sociales significativos. En los negocios, la capacidad de comunicar una visión, persuadir a inversores y motivar a equipos de trabajo es fundamental para el éxito organizacional. Un líder empresarial eficaz debe ser capaz de articular estrategias y valores de manera que resuenen con empleados y accionistas por igual.

La educación, por su parte, se beneficia enormemente de la oratoria. Los educadores que pueden explicar conceptos complejos de manera accesible y apasionada inspiran a sus estudiantes y facilitan un aprendizaje más profundo y significativo. En un mundo donde la información está al alcance de un clic, la capacidad de discernir, contextualizar y comunicar dicha información con claridad es vital. La oratoria también juega un papel crucial en los

medios de comunicación, donde periodistas y comentaristas deben presentar noticias y análisis de manera comprensible y atractiva para una audiencia diversa.

Además, en el ámbito digital, la oratoria ha encontrado nuevas plataformas. Las redes sociales, los podcasts y las conferencias virtuales permiten a los oradores llegar a audiencias globales. Sin embargo, estas plataformas también exigen una adaptación del estilo y el contenido para mantener la atención y el interés de los oyentes en un entorno de constante distracción. La oratoria en el mundo actual, por tanto, no sólo conserva su relevancia histórica, sino que también evoluciona para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades de la era moderna.

La oratoria sigue siendo una habilidad crucial en la filosofía y en la vida pública, ya que permite a los individuos presentar y defender sus ideas de manera clara y persuasiva, fomentando el debate y el intercambio intelectual. La capacidad de comunicar eficazmente es fundamental no sólo para los filósofos, sino para cualquier persona que busque influir en su entorno y contribuir al bienestar colectivo. La tradición de la retórica, desde los sofistas hasta los filósofos contemporáneos, destaca la importancia perdurable del arte de la palabra en la construcción y la transmisión del conocimiento.

Para la aplicación del presente Ensayo, se ofrece en cada tema una introducción que resulta la particularidad de algún elemento del Discurso, una Diálogo que sirve como argumento o material para trabajar la parte teoría y, finalmente, una herramienta de aplicación que permite poner en práctica los elementos anteriores.

## EL DISCURSO RETÓRICO

El discurso retórico ha sido una herramienta fundamental en la filosofía desde la Antigüedad, no sólo como un medio de persuasión, sino también como un vehículo para la reflexión y la divulgación de ideas complejas. La retórica, en su esencia, es el arte de comunicar de manera efectiva, de estructurar el pensamiento de tal forma que no sólo informe, sino que también inspire y motive a la acción. Este poder de la palabra, cuando se aplica a la filosofía, transforma conceptos abstractos y a veces impenetrables en argumentos accesibles y relevantes para el público general<sup>1</sup>.

Aristóteles, en su obra *Retórica*, subraya la importancia de los elementos persuasivos: el ethos, el pathos y el logos. Estos elementos son igualmente vitales en la filosofía aplicada. El ethos, o la credibilidad del orador, es fundamental en un contexto filosófico, donde la autoridad y el respeto por el conocimiento del filósofo legitiman sus argumentos. El pathos, o la apelación a las emociones, humaniza la filosofía, haciendo que los oyentes sientan la relevancia personal de cuestiones abstractas. Por último, el logos, o la lógica y razón del discurso, asegura que los argumentos sean sólidos y bien fundamentados. Esta tríada permite que el discurso filosófico sea no sólo persuasivo, sino también transformador.

Además, la retórica en la filosofía aplicada no se limita a la oratoria, sino que también abarca la escritura. Ensayos filosóficos, tratados y artículos académicos utilizan técnicas retóricas para presentar argumentos de manera convincente. La estructura del texto, la elección de palabras, las metáforas y los ejemplos son cuidadosamente seleccionados para maximizar el impacto y la claridad del mensaje. Por ejemplo, cuando Albert Camus en *El mito de Sísifo* describe el absurdo de la existencia humana a través de la imagen de Sísifo empujando una roca interminablemente, utiliza una metáfora poderosa que resuena profundamente con los lectores, logrando que un concepto filosófico complejo se vuelva tangible y emocionalmente significativo.

La importancia del discurso retórico en la filosofía aplicada radica en su capacidad para conectar con la audiencia a nivel emocional e intelectual. Los filósofos no sólo buscan

---

<sup>1</sup> Cfr. ARISTÓTELES. *Retórica*. Gredos. España, 1999. Pág. 14.



la verdad, sino que también desean que sus ideas sean comprendidas y adoptadas por la sociedad. Aquí es donde la retórica entra en juego. Un discurso bien elaborado puede hacer que teorías complejas sobre la ética, la justicia, la existencia y la moral sean comprensibles y aplicables en la vida cotidiana. La claridad y la elocuencia en la exposición de ideas son cruciales para que estas puedan tener un impacto real y tangible<sup>2</sup>.

En la filosofía aplicada, donde el objetivo es influir en la conducta y las políticas públicas, la retórica adquiere una dimensión ética. La responsabilidad del filósofo es doble: debe ser persuasivo sin caer en la manipulación, y debe buscar la verdad y la justicia en sus argumentos. El uso ético de la retórica en la filosofía aplicada implica un equilibrio entre la persuasión y la integridad intelectual. Un filósofo que domina la retórica puede presentar sus ideas de manera convincente, pero debe hacerlo con honestidad y respeto por la audiencia, evitando falacias y distorsiones<sup>3</sup>.

El discurso retórico es indispensable en la filosofía aplicada por su capacidad de hacer que las ideas filosóficas sean accesibles, comprensibles y relevantes para un público amplio. La retórica no sólo potencia la efectividad de la comunicación filosófica, sino que también enriquece la reflexión y el debate, permitiendo que las ideas filosóficas influyan en la sociedad de manera significativa. Al combinar claridad, emoción y razón, el discurso retórico en la filosofía aplicada tiene el poder de transformar no sólo el pensamiento, sino también la acción humana<sup>4</sup>.

---

<sup>2</sup> Cfr. CAMUS A. *El mito de Sísifo*. Edhasa. Argentina, 2004. Pág. 75

<sup>3</sup> Cfr. BARRIENTOS-RASTROJO J. *Filosofía Aplicada*. Trotta. España, 2010. Pág. 48.

<sup>4</sup> Cfr. BRENIFIER O. *El arte de la reflexión*. Paidós. México, 2006. Pág. 23.

## DIÁLOGO ENTRE CAMUS Y SARTRE – RETÓRICO.

«Creo que una hoja de hierba no es menos que el día de trabajo de las estrellas, y que una hormiga es perfecta, y un grano de arena, y el huevo del régulo, son igualmente perfectos y que la rana es una obra maestra digna de los señalados». (Walt Whitman)

Caminando por la fría vereda del río Sena en un amanecer junto al Louvre, se encontraron nuevamente los espíritus de Albert Camus y Jean-Paul Sartre. Ambos sabían que ese era su último recorrido antes de descender a los aposentos del infierno. Sartre increpó a Camus y le dijo:

—Vaya, vaya, parece que de nada sirvió que hubieses rechazado el Premio Nobel de Literatura. Tu ego y tus ínfulas existencialistas te arrojaron a un destino ineludible.

Albert Camus respondió: —Tal parece que haber ganado el Premio Nobel en 1964 tampoco te sirvió a ti, querido amigo. Incluso Simone de Beauvoir goza de más fama en estos días de distorsión ideológica entre el feminismo y la justicia.

Sartre contraatacó: —Por cierto, Jean Paul, ninguna de tus obras, mucho menos "La Náusea", ha generado en las nuevas generaciones la conciencia para sacrificarse por el bien público. Ya nadie defiende a la patria ni exige sus garantías. ¿Es correcto, estimado Albert? Así como tú perdiste tu esencia izquierdista, ¿para qué? Tú reencarnas el personaje de Sísifo, así es la ironía de los tiempos postmodernistas. Los rosacruces son leyendas en las pantomimas que en la actualidad denominan redes sociales. A las personas ya no les importa el mundo; les importa y les conquista la posesión material. Y los pocos intelectuales que quedan viven en la crítica constante, en el análisis oprobioso y en la calma absoluta. Existe una parálisis en el destino de la existencia.

Camus reflexionó: —Creo que te equivocas, Sartre. El mundo se percibe así, tal y como es tu vida: una náusea. Es como las cartas que escribía en *Diario de un Seductor* el camarada Kierkegaard. El punto es que, aunque tú y yo estemos a punto de enterrar nuestra esencia precediendo a la existencia, ya no hay sentido en las acciones de este mundo. Antes se mataba por ideales; hoy se mata por un artefacto que mide el tiempo. Antes se conquistaba a las mujeres con poesía; hoy se sobaja con música rítmica a la que denominan reguetón. No

es que el mundo sea caótico; simplemente ha perdido sentido nuevamente. Sartre intervino de nuevo:

—Algunos personajes de la Golden Dawn aún realizan equilibrios similares a la corte de Sinaí. Camus preguntó: —¿Así como cuáles? Sartre continuó: —Con el arma más poderosa que la palabra y la literatura: la magia. Es decir, en existencia se procura la igualdad; en esencia, se edifica la luz de oriente, en un tabernáculo que esté lleno de serpientes, así como este pin que tengo en la parte superior de mi blazer.

Sartre reflexionó: —Es probable que tengas razón. Los escogidos deben formar jurados comunes en cada trinchera, en cada lugar donde aún no existe el equilibrio. Es así en los precedentes y ejecutores de las leyes y las morales. Es complejo que la existencia vuelva a tener sentido. Debe existir la eterna lucha contra la ignorancia. Nuestros últimos segundos como entes se están diluyendo, antiguo amigo. Pero, aunque la realidad sea obcecada, la sabiduría y la magia han derrumbado a los más grandes egos. Camus concluyó:

—En los discursos literarios nos volveremos a encontrar. A lo lejos se vislumbra en el paseo de Richelieu y en el reflejo del Sena la hora de la verdad. Moriré en ese infierno, pero nunca dejaré de existir. Y si mi literatura conquistó al oprobio, entonces mi existencia estará acompañada de esa serpiente que destierra de los paraísos terrenales y conquista a las ideas.

## PRÁCTICA DEL DISCURSO RETÓRICO

Un discurso retórico es aquel que busca persuadir, conmover o influir en la audiencia a través del uso de lenguaje elocuente y técnicas persuasivas. Este tipo de discurso se centra en el uso de recursos como la estructura argumentativa, la utilización de figuras literarias y retóricas, la selección cuidadosa de palabras y la combinación de elementos emocionales y racionales para lograr un efecto persuasivo en la audiencia. Permite al orador plasmar de un modo lógico su discurso, tal y como se observa en el modo de estructurar el diálogo entre Camus y Sartre, ya sea en la lógica y en la argumentación<sup>5</sup>.

El objetivo principal del discurso retórico es convencer a la audiencia de una determinada idea, postura o acción, y se apoya en la capacidad del orador para utilizar diferentes estrategias de persuasión y argumentación. El hecho de poder citar fuentes validadas hace que el discurso de la persona tenga un sustento afable<sup>6</sup>.

El discurso retórico es importante por varias razones:

- **Persuasión:** El discurso retórico tiene como objetivo principal persuadir a la audiencia y lograr que adopte una determinada opinión o tome una acción específica. Es una poderosa herramienta de persuasión que se utiliza en la política, el marketing, y en muchos otros campos. En temas académicos y en el mundo profesional implica un nivel considerable que el común denominador de las personas no tiene<sup>7</sup>.
- **Construcción de la identidad:** El discurso retórico también juega un papel importante en la construcción de la identidad de una persona o de un grupo. A través del discurso retórico, las personas pueden presentar una versión de sí mismas que refuerce su estatus, valores y creencias. También pueden utilizar el discurso retórico para construir la identidad de un grupo, resaltando sus características distintivas y el sentido de pertenencia<sup>8</sup>.

---

<sup>5</sup> Cfr. CAMUS A. El mito de Sísifo. Op. cit. Pág. 84.

<sup>6</sup> Cfr. KANT I. *Crítica de la razón pura*. Alianza. España, 2005. Pág. 48.

<sup>7</sup> Cfr. ARISTÓTELES. *Retórica*. Op. cit. Pág. 44

<sup>8</sup> Cfr. HABERMAS J. *Teoría de la acción comunicativa*. Taurus. España, 1997. Pág. 64.

El discurso retórico es importante porque permite persuadir, comunicar de manera efectiva, construir identidad y ejercer influencia en la sociedad. Es una habilidad clave que puede utilizarse en una amplia variedad de contextos y tiene el potencial de generar un impacto significativo<sup>9</sup>.

Para hacer un discurso retórico efectivo, puedes seguir los siguientes pasos:

1. **Establece tu propósito:** antes de comenzar a escribir tu discurso, debes tener claro cuál es tu objetivo y qué quieres lograr con él. ¿Quieres persuadir a tu audiencia para que adopte tu punto de vista? ¿Quieres motivar a la acción? ¿O quieres conmoverles emocionalmente? Define tu propósito con claridad. Esta recomendación aplica a casi todos los tipos de discursos, es por ello que lo reitero de manera constante<sup>10</sup>.
2. **Conoce a tu audiencia:** investiga quiénes son las personas a las que te diriges, qué les interesa y cuáles son sus preocupaciones. Esto te permitirá adaptar tu discurso para que sea relevante y atractivo para ellos<sup>11</sup>.
3. **Utiliza la estructura clásica para tu discurso:** la estructura clásica de un discurso retórico se compone de tres partes principales: introducción, cuerpo y conclusión.
  - **Introducción:** captura la atención de tu audiencia desde el principio. Puedes utilizar una anécdota, una cita relevante, una pregunta retórica o establecer una conexión emocional. También debes presentar el tema y tu propósito de manera clara<sup>12</sup>.
  - **Cuerpo:** en esta parte, desarrolla tus argumentos principales y presenta evidencias o ejemplos para respaldarlos. Utiliza técnicas retóricas como la repetición, la analogía, la comparación o la metáfora para hacer tus argumentos más persuasivos. Además, refuta posibles objeciones o contrargumentos que pudieran surgir y brinda respuestas convincentes
  - **Conclusión:** resume brevemente los puntos principales de tu discurso y refuerza tu mensaje clave. Puedes utilizar una anécdota o una cita poderosa para cerrar de manera

---

<sup>9</sup> Cfr. BRENIFIER O. *El arte de la reflexión*. Paidós. México, 2006. Pág. 45.

<sup>10</sup> Cfr. ARISTÓTELES. *Retórica*. Op. cit. Pág. 55.

<sup>11</sup> Cfr. PERELMAN C. *Tratado de la argumentación*. Gredos. España, 1989. Pág. 103.

<sup>12</sup> Cfr. CICERÓN M. T. *De Oratore*. Alianza. España, 2015. Pág. 72.

memorable. Si es adecuado, también puedes motivar a la acción o hacer una llamada a la reflexión<sup>13</sup>.

- 4. Practica y ensaya tu discurso:** para asegurarte de que tu discurso tenga el impacto deseado, practica varias veces antes de presentarlo en público. Ensaya la pronunciación, el tono, la entonación y los gestos para transmitir confianza y credibilidad<sup>14</sup>.

Recuerda que un discurso retórico exitoso se basa en emocionar, persuadir e influir en la audiencia. Por tanto, utiliza técnicas y recursos retóricos de manera efectiva para lograr tus objetivos

---

<sup>13</sup> Cfr. Ibid. Pág. 95.

<sup>14</sup> Cfr. BRENIFIER O. *El arte de la reflexión*. Op. cit. Pág. 67.

# PASOS PARA UN DISCURSO RETÓRICO EFECTIVO

## **Establecer el Propósito:**

Define tu objetivo principal (persuadir, motivar a la acción, conmover, informar, etc.) y tu mensaje clave. Ejemplo: Persuadir a la audiencia sobre la importancia del reciclaje.

## **1. Conocer a tu Audiencia:**

Investiga el perfil de tu audiencia, sus intereses y preocupaciones. Ejemplo: Estudiantes universitarios interesados en temas medioambientales.

## **2. Estructurar el Discurso:**

- **Introducción:** Captura la atención con una anécdota, cita relevante, pregunta retórica o conexión emocional. Presenta el tema y tu propósito de manera clara. Ejemplo: “Imagina un mundo sin árboles, sin aire limpio para respirar...”
  - **Cuerpo:** Desarrolla tus argumentos principales, respaldados con evidencias o ejemplos. Utiliza técnicas retóricas como repetición, analogías, comparaciones, metáforas. Refuta posibles objeciones y brinda respuestas convincentes. Ejemplo: “El reciclaje reduce la necesidad de materias primas y preserva nuestros recursos naturales...”
  - **Conclusión:** Resume los puntos principales y refuerza tu mensaje clave. Motiva a la acción o reflexión. Ejemplo: “El reciclaje no es sólo una opción, es una responsabilidad que debemos asumir por el bien del planeta.”
3. **Practicar y Ensayar:** Ensaya tu discurso varias veces, trabajando en pronunciación, tono y gestos para transmitir confianza y credibilidad. Ejemplo: Ensaya en voz alta, frente a un espejo o con amigos.

# FICHA DE TRABAJO PASO A PASO

**Nombre:** Fecha: Tema del Discurso:

**Actividad 1:** Establecer el Propósito

- Define claramente el objetivo y el mensaje clave de tu discurso.

**Actividad 2:** Conocer a tu Audiencia

- Investiga y describe el perfil de tu audiencia, sus intereses y preocupaciones.

**Actividad 3:** Estructurar la Introducción

- Escribe una introducción que capture la atención y presente tu tema y propósito.

**Actividad 4:** Desarrollar el Cuerpo del Discurso

- Redacta tus argumentos principales, utilizando técnicas retóricas y refutando objeciones.

**Actividad 5:** Estructurar la Conclusión

- Resume los puntos principales, refuerza tu mensaje clave y motiva a la acción o reflexión.

**Actividad 6:** Practicar y Ensayar

- Ensaya tu discurso, trabajando en pronunciación, tono y gestos.



## PRINCIPIO DE SIMPLIFICACIÓN DEL DISCURSO

La simplificación del discurso en la filosofía aplicada es una práctica esencial que busca hacer accesibles las ideas filosóficas a un público más amplio y diverso. En un mundo donde la información circula rápidamente y la atención es un recurso limitado, la capacidad de comunicar conceptos complejos de manera clara y concisa se vuelve crucial. La simplificación no implica la reducción de la profundidad o la integridad del contenido filosófico, sino más bien una traducción de estos conceptos a un lenguaje más comprensible sin perder su esencia<sup>15</sup>.

Uno de los principales retos de la filosofía es su tendencia a emplear un lenguaje técnico y abstracciones que pueden resultar inaccesibles para aquellos que no están familiarizados con la disciplina. Filósofos como Bertrand Russell y Ludwig Wittgenstein entendieron la importancia de esta accesibilidad. Russell, por ejemplo, dedicó parte de su carrera a escribir ensayos y libros dirigidos al público general, abordando temas filosóficos de manera sencilla y directa. Wittgenstein, aunque conocido por su estilo denso, también insistía en la claridad y la precisión como componentes fundamentales del discurso filosófico<sup>16</sup>.

En la filosofía aplicada, la simplificación del discurso tiene un valor añadido: permite que las ideas filosóficas influyan de manera práctica en la vida cotidiana y en la toma de decisiones. Esto es particularmente relevante en áreas como la ética aplicada, la filosofía política y la filosofía de la educación. Cuando los conceptos filosóficos se presentan de manera comprensible, pueden guiar a individuos y comunidades en la reflexión sobre sus valores, principios y acciones<sup>17</sup>.

Además, la simplificación del discurso fomenta el diálogo interdisciplinario. Al presentar las ideas filosóficas de manera accesible, se facilita la colaboración con otras disciplinas como la ciencia, la medicina y las ciencias sociales. Esta interacción enriquece

---

<sup>15</sup> Cfr. RUSSELL B. *Ensayos filosóficos*. Alianza. España, 2006. Pág. 37.

<sup>16</sup> Cfr. WITTGENSTEIN L. *Tractatus Logico-Philosophicus*. Alianza. España, 2013. Pág. 87.

<sup>17</sup> Cfr. NUSSBAUM M. *La fragilidad del bien*. Fondo de Cultura Económica. México, 1997. Pág. 103.

tanto a la filosofía como a las disciplinas con las que dialoga, promoviendo una comprensión más holística de los problemas y soluciones contemporáneas<sup>18</sup>.

En conclusión, la simplificación del discurso en la filosofía aplicada no sólo democratiza el acceso al pensamiento filosófico, sino que también amplifica su impacto práctico y su relevancia en el mundo moderno. Es una herramienta indispensable para que la filosofía continúe siendo una fuerza vital en el debate público y en la formación de una sociedad más reflexiva y consciente<sup>19</sup>.

---

<sup>18</sup> Cfr. HABERMAS J. *Ciencia y técnica como ideología*. Tecnos. España, 1996. Pág. 78.

<sup>19</sup> Cfr. BRENIFIER O. *El arte de la reflexión*. Op. cit. Pág. 112

## CARTA DE ORFEO A AUGUSTO PÉREZ

Existimos en la desolación del alcance de nuestro entendimiento, más allá no existe nada, ni las coronas, ni las banalidades, tal vez lo más real sea un sueño. El libro de Miguel de Unamuno refiere en su epílogo una despedida por parte de Orfeo a su amo Augusto Pérez. Orfeo es el perro del personaje, pero en este acto deja entrever una referencia verdaderamente loable sobre lo que representa el ser humano, una especie rara y confusa que ha creado el lenguaje para crear más cosas y complicar su existencia. A continuación, le expreso algunos fragmentos para ir comentándolos uno a uno: *“¡Qué extraño animal es el hombre! Nunca está en lo que tiene delante. Nos acaricia sin que sepamos por qué y no cuando le acariciamos más, cuando más a él nos rendimos nos rechaza o nos castiga. No hay modo de saber lo que quiere, si es que lo sabe él mismo. Siempre parece estar en otra cosa que en lo que está, y ni mira a lo que mira. Es como si hubiese otro mundo para él. Y es claro, si hay otro mundo, no hay este.”*

Efectivamente creo que los seres humanos estamos en absoluta distracción, presionados y fustigados por el pasado, iracundos por el futuro y desperdiciados en el presente. Nunca se ha sabido qué perseguimos: el dinero, el poder, la fama; nada de eso le da una satisfacción final al humano. Está incompleto, es redundante en sus escapes existenciales, es niebla. *“Es un animal enfermo, no cabe duda. ¡Siempre está enfermo! ¡Sólo parece gozar de alguna salud cuando duerme, y no siempre, porque a veces hasta durmiendo habla! ¡Y esto también nos ha contagiado! ¡Nos ha contagiado tantas cosas!”*

Con el párrafo anterior se logra apreciar una tesis de que los humanos tenemos un comportamiento atípico a las demás especies. El proceso dinámico es similar al de un virus, en donde nos establecemos, agotamos los recursos naturales y explotamos el sistema. Nos describe como una enfermedad; no trascendemos, lapidamos la posibilidad de un mundo mejor, hablamos porque la conciencia no está en paz, se encuentra en constantes debates sobre un tiempo que aún no llega. Contagiamos, proyectamos el ego en cada expresión del entorno, tratamos de subyugar lo que es eterno sin darnos cuenta.

El personaje que ya no está, que desapareció por la decisión de su propio creador, tiene una despedida, una última invocación por parte de la especie más leal al ser humano, el perro. Y es precisamente desde su candor que le despide, le cuestiona, le replantea, pero al mismo tiempo le ama y le es fiel hasta los huesos, en esta vida y en las que siguen. Reconstruimos en el afán más grande de que siempre estaremos, devolver lo que nunca nos perteneció y dar lo que nunca fue nuestro. Ahí está nuestra existencia. Sólo la distancia, el tiempo y la fantasía serán la imperiosa e ineludible necesidad de abrazarnos y perdonarnos por lo que le hemos hecho al mundo.

El principio de simplificación de un discurso tiene que ver con la capacidad que cada persona tenga para poder delimitar en palabras claves el resumen de todo su mensaje, en la carta que expresa Orfeo a Augusto Pérez, se deja entrever el concepto de la introspección a partir de; eso permite tener claridad para apegarse al objetivo del discurso y con ello repetirlo en reiteradas ocasiones, debemos de recordar que diversos estudios nos refieren que la gente olvida el 88% de lo que le decimos, sólo recuerdan el 12%, es por ello que tenemos que repetir constantemente esa palabra, o las palabras anclas para que la gente recuerde.

# PRÁCTICA DE LA SIMPLIFICACIÓN DEL DISCURSO

Para simplificar un discurso, considera las siguientes sugerencias:

- 1. Utiliza un lenguaje claro y sencillo:** Evita el uso de términos técnicos o jerga que pueda resultar confusa. Utiliza palabras y frases simples que sean fáciles de comprender para todos. Recuerda que es importante adaptar tu lenguaje a tu audiencia. Apunta en una libreta o una hoja de apoyo cual es la palabra o palabras que vas a repetir, en tus ensayos cuenta las veces que la hayas mencionado, al menos te recomiendo que puedan ser 8.
- 2. Limita la cantidad de información:** Asegúrate de no sobrecargar a tu audiencia con demasiados datos o detalles. Elige sólo la información esencial y relevante para respaldar tu mensaje clave. Menos es más cuando se trata de simplificar un discurso.
- 3. Utiliza ejemplos y metáforas simples:** Los ejemplos y las metáforas pueden ayudar a simplificar ideas complejas. Utiliza ejemplos concretos y fáciles de entender para ilustrar tus puntos y hacerlos más accesibles para tu audiencia.

Recuerda que la simplicidad no significa perder contenido relevante, sino transmitirlo de manera más clara y comprensible. Simplificar tu discurso permitirá que tu audiencia se conecte más fácilmente con tu mensaje y lo recuerde con mayor claridad.

## FICHA DE TRABAJO PASO A PASO

**Nombre:** Fecha: Tema del Discurso:

**Actividad 1:** Escoge un tema y resúmelo a una o dos palabras

- Define un tema dentro de las temáticas que te gusten y que tengas conocimiento.

**Actividad 2:** Conocer a tu Audiencia

- Investiga y describe el perfil de tu audiencia, sus intereses y preocupaciones.

**Actividad 3:** Integración de la palabra seleccionada en la actividad 1

- Incluye la palabra que seleccionaste en al menos cinco o seis párrafos.
- Ensaya tu discurso, trabajando en pronunciación, tono y gestos.

## EL DISCURSO DIALECTICO

El discurso dialéctico es una herramienta fundamental en la filosofía que se centra en la exploración y resolución de contradicciones mediante el diálogo y la argumentación. A diferencia de la retórica, que busca persuadir, la dialéctica se enfoca en la búsqueda de la verdad a través del intercambio crítico de ideas. Este método, con raíces en la Antigua Grecia, fue ampliamente utilizado por filósofos como Sócrates, Platón y Aristóteles. Sócrates, por ejemplo, empleaba la mayéutica, una técnica de preguntas y respuestas que guiaba a sus interlocutores a descubrir verdades por sí mismos, exponiendo inconsistencias y clarificando conceptos<sup>20</sup>.

Platón, en sus diálogos, perfeccionó este método, presentando discusiones entre personajes que representaban distintas perspectivas filosóficas. A través de estas interacciones, Platón no sólo exploraba ideas complejas, sino que también mostraba cómo la verdad emergía de la confrontación y el análisis crítico<sup>21</sup>. La dialéctica platónica es un proceso dinámico que valora la contradicción como una vía hacia el conocimiento, donde la tesis y la antítesis se enfrentan para generar una síntesis más elevada<sup>22</sup>.

En la filosofía moderna, Hegel transformó la dialéctica en un sistema más estructurado, viendo el desarrollo de la historia y la realidad como un proceso dialéctico. Para Hegel, cada etapa de la realidad contenía su propia contradicción interna que, al resolverse, llevaba a una nueva etapa superior<sup>23</sup>. Este enfoque dialéctico influyó profundamente en Karl Marx, quien aplicó estos principios a su análisis del materialismo histórico y las luchas de clase<sup>24</sup>.

La dialéctica también ha sido central en la obra de Jürgen Habermas, quien desarrolló la teoría de la acción comunicativa. Habermas sostiene que el entendimiento y el consenso pueden alcanzarse a través de un diálogo libre de coacciones, donde los participantes se

---

<sup>20</sup> Cfr. PLATÓN. *Diálogos*. Gredos. España, 1997. Pág. 214.

<sup>21</sup> Cfr. PLATÓN. *La República*. Alianza. España, 2005. Pág. 135.

<sup>22</sup> Cfr. HEGEL G.W.F. *Fenomenología del espíritu*. Fondo de Cultura Económica. México, 2007. Pág. 56.

<sup>23</sup> Cfr. HEGEL G.W.F. *Ciencia de la lógica*. Akal. España, 2000. Pág. 98.

<sup>24</sup> Cfr. MARX K. *El capital*. Siglo XXI. Argentina, 2008. Pág. 113.

comprometen a la argumentación racional<sup>25</sup>. Este enfoque resalta la importancia de la igualdad y la transparencia en el discurso dialéctico, promoviendo una comunicación que busca la verdad y la justicia social (*Habermas J. Ciencia y técnica como ideología. Tecnos. España, 1996. Pág. 89*).

En conclusión, el discurso dialéctico es esencial en la filosofía por su capacidad para desentrañar verdades complejas a través de la confrontación crítica y el diálogo constructivo. Este método no sólo facilita un entendimiento más profundo, sino que también fomenta la cooperación y el progreso en la búsqueda del conocimiento y la justicia<sup>26</sup>.

---

<sup>25</sup> Cfr. HABERMAS J. *Teoría de la acción comunicativa*. Op. cit. Pág. 154.

<sup>26</sup> Cfr. HEGEL G.W.F. *Fenomenología del espíritu*. Op. cit. Pág. 276.



## DIÁLOGO ENTRE MARX Y ADAM SMITH

*«En una calle larga y silenciosa, ando en tinieblas y tropiezo y caigo y me levanto y piso con pies ciegos las piedras mudas y las hojas secas y alguien detrás de mí también las pisa, si me detengo, se detiene» (Octavio Paz)*

Mefistófeles había salido del oscuro paseo que le dio a Sócrates. En su andar dentro de los infiernos del poeta Dante, vislumbró a lo lejos a dos caballeros discutiendo arduamente. Tomó su capa negra y se les acercó. Cuando estaba próximo a ellos, se dio cuenta de que en medio de la cámara roja del tercer infierno había una inscripción en un hacha que tenía el número 55. De pronto se percató de que los caballeros que discurrían eran Karl Marx y Adam Smith. Mefistófeles les preguntó por qué debatían.

Karl Marx le dijo que Smith no entendía que el capitalismo sumergía en la pobreza material y mental a las masas, que el concepto de propiedad privada era una ilusión de la clase burguesa y que matemáticamente estaba comprobado que el proletariado siempre sería más encarecido si el sistema capitalista mantenía las mismas esencias. Mefistófeles volteó a ver la expresión de Smith. El capitalista dio un trago a su whisky King George en un vaso *old fashioned* con un hielo y sonrió. Luego expresó:

—Estimado Karl, debo asumir que tus inferencias tienen sentido y que incluso en un discurso frente a la liga comunista tendría un auge excelso.

Karl Marx tomó del mismo whisky, lo miró fijamente a los ojos y le dijo:

—Tú no entiendes que la sociedad se ha sumergido en el oprobio y la ignorancia, que gracias a la clase burguesa se ha pretendido sobajar a las personas. El comunismo no es únicamente una postura económica, es una filosofía que extiende un equilibrio para mejorar la condición social. Es una filosofía, es una dialéctica que plasma el devenir de las ínfulas humanas vinculadas a la ambición y al apego más insensato.

Mefistófeles les preguntó:

—¿Por qué sólo es libre el hombre que trabaja?

Ambos lo vieron fríamente, sonrieron y le contestaron:

—El trabajo dignifica al hombre. Marx asintió y precisó que únicamente el trabajo intelectual.

Adam Smith se recargó en una columna rota que estaba a sus espaldas y le confesó a Marx que ciertamente el capitalismo no había restaurado al proletariado, lo había explotado y devastado de un modo vituperable. No obstante, era la derivación de un sistema político sobajado que, a pesar de sus peripecias, extendía la posibilidad de la libertad de elección a las personas para que trazaran sus caminos. Algunos llamados hombres de honor lo habían logrado.

Marx puso su mirada en un modo melancólico y le confesó que le deprimía la situación actual de los países que profesaban su doctrina. Aceptó que la doctrina no es mala, pero cuando la palabra sagrada se pierde entre los hombres, entonces la ambición despedaza el origen. Aplaudió el discurso y las acciones de Pepe Mujica, posiblemente el último hombre de congruencia política en los tiempos de la posmodernidad.

Marx expresó:

—Aún recuerdo cuando comenzaba mis discursos justo como un hacha real y decía: “*Un fantasma recorre Europa, es el fantasma del comunismo*”. La gente se encendía, vibraba, tenía fe en el ideal, pero únicamente generó revoluciones y no evoluciones.

De pronto en la escena apareció el premio Nobel de Literatura Octavio Paz, quien miró fijamente a los ojos a los tres y comenzó a declamar su poema *Silencio*:

—Amigos míos, la mejora de la condición social no estriba en el sistema económico, se conquista a través de la educación. No puede existir mesa redonda sin personas que piensen, lean y sueñen. Mientras exista la ignorancia y los hombres de honor no hagan nada, la ambición y la hipocresía devastarán cualquier sistema.

Mefistófeles les dijo que este era su tercer viaje, por lo cual se sentía cansado y quería tomar un tiempo de reflexión tal cual lo hacen los príncipes del Líbano. Al despedirse, les recordó las siguientes palabras:

—Los lugares más oscuros del infierno están reservados para las personas que en tiempos de crisis moral permanecieron neutrales.

Un discurso dialéctico es un tipo de discurso que utiliza el método de la dialéctica para presentar argumentos y llegar a conclusiones. La dialéctica es una forma de razonamiento que busca la verdad a través de la confrontación de ideas opuestas y su síntesis. Tomando como referencia a Hegel, con su dialéctica, este tipo de discurso permite poder obtener inferencias puntuales sobre dos puntos contrarios.

En un discurso dialéctico, se presentan diferentes puntos de vista o argumentos contrarios sobre un tema, se analizan y se intenta llegar a una síntesis que integre aspectos de ambos lados.

El discurso dialéctico se utiliza en diferentes contextos, como la filosofía, la política o el debate académico. Su objetivo es propiciar el intercambio de ideas y la búsqueda de la verdad mediante la confrontación de diferentes posiciones y la síntesis de las mismas.

En resumen, un discurso dialéctico es aquel en el cual se exponen argumentos contrarios para llegar a una síntesis que integre los elementos más válidos de cada práctica.

# PRÁCTICA DEL DISCURSO DIALÉCTICO

Para hacer un discurso dialéctico, puedes seguir los siguientes pasos:

**Identifica el tema:** Elige un tema sobre el cual desees establecer una confrontación de ideas y opiniones. Puede ser cualquier tema que sea de interés y relevancia.

- 1. Investiga y analiza diferentes puntos de vista:** Investiga y recopila información sobre diversas posturas y argumentos relacionados con el tema. Examina diferentes perspectivas para tener una idea completa de las diferentes posiciones existentes.
- 2. Organiza tus argumentos:** Identifica los principales argumentos que apoyan cada punto de vista y organízalos en una estructura coherente para tu discurso. Puedes utilizar un esquema o un mapa conceptual para visualizar y relacionar los diferentes argumentos.
- 3. Presenta cada punto de vista de manera imparcial:** En tu discurso, presenta cada punto de vista de manera objetiva y equilibrada. Procura no inclinarte hacia una posición en particular para mantener la neutralidad y permitir la confrontación de ideas.
  - **Establece la confrontación de ideas:** Exponiendo cada punto de vista, identifica las contradicciones y oposiciones existentes entre las diferentes posturas. Señala las fortalezas y debilidades de cada argumento y resalta las diferencias y conflictos entre ellos.
  - **Busca la síntesis:** Una vez que hayas presentado todas las posturas y confrontado los argumentos, busca puntos en común y trata de encontrar una síntesis que integre los elementos más válidos de cada posición. La síntesis debe ser una conclusión o solución que responda al problema o cuestión planteada inicialmente.
  - **Argumenta tu síntesis:** Explica de manera clara y convincente por qué la síntesis propuesta es la más apropiada y coherente. Utiliza ejemplos, evidencias y razonamientos sólidos para respaldar tus puntos y convencer a la audiencia.
- 4. Concluye tu discurso:** En la conclusión de tu discurso, repasa brevemente los principales puntos presentados y enfatiza la importancia de la confrontación de ideas y la búsqueda de la síntesis en la comprensión y resolución de problemas.

Recuerda practicar y ensayar tu discurso antes de presentarlo públicamente para asegurarte de que estás transmitiendo tus ideas de manera efectiva y persuasiva.

## FICHA DE TRABAJO PASO A PASO

1. **Establecer un objetivo claro:** Define el propósito de tu discurso y el mensaje que deseas transmitir. Asegúrate de tener una idea central o una tesis clara que respalde tus argumentos.
2. **Investigar y recopilar información relevante:** Investiga y reúne datos, estadísticas y ejemplos que respalden tu argumento. Cuanta más información tengas, más sólida será tu argumentación.
3. **Organizar tu discurso:** Estructura tu discurso de manera lógica y coherente. Utiliza una introducción persuasiva para captar la atención de la audiencia, desarrolla tus argumentos en el cuerpo del discurso y concluye con un resumen de tus principales puntos.
  - **Usar ejemplos concretos:** Usa ejemplos concretos y casos reales para respaldar tus argumentos. Estos ejemplos ayudarán a que tu audiencia entienda mejor tu punto de vista y se sienta más convencida.
  - **Utilizar herramientas retóricas:** Emplea herramientas retóricas, como metáforas, analogías o preguntas retóricas, para mantener el interés de la audiencia y resaltar la importancia de tus argumentos.
  - **Considerar posibles objeciones y contraargumentos:** Anticipa posibles objeciones o argumentos contrarios a los tuyos y prepárate para responder de manera persuasiva. Esto demostrará que has considerado diferentes perspectivas y fortalecerá tus argumentos.
  - **Apelar a las emociones:** Utiliza apelaciones emocionales para conectar con tu audiencia y persuadir. Puedes utilizar historias personales, testimonios o anécdotas que generen una respuesta emocional en tu público.
4. **Practicar y sé convincente:** Practica tu discurso varias veces para asegurarte de que lo puedes presentar de manera clara, segura y convincente. Practicar te ayudará a ganar confianza y a transmitir tus argumentos de manera efectiva.

Recuerda que la persuasión no se trata sólo de tener razón, sino de hacer que la audiencia entienda y adopte tus argumentos. Utiliza estos pasos como guía para estructurar tu discurso y presentar tus argumentos de manera convincente.

## EL DISCURSO NARRATIVO

El discurso narrativo es una forma esencial de comunicación que permite estructurar y transmitir experiencias, ideas y conocimientos a través de historias. Desde tiempos inmemoriales, los seres humanos han utilizado la narración para dar sentido a su entorno, transmitir tradiciones y enseñar lecciones morales. En el ámbito de la filosofía, el discurso narrativo se destaca por su capacidad para ilustrar conceptos abstractos y teorías complejas mediante ejemplos concretos y situaciones hipotéticas<sup>27</sup>. A diferencia de la exposición puramente argumentativa, la narrativa involucra al oyente o lector en un nivel más profundo, apelando tanto a la razón como a las emociones<sup>28</sup>.

Un ejemplo notable de la efectividad del discurso narrativo en la filosofía es la alegoría de la caverna de Platón. Esta narración no sólo explica su teoría de las ideas y la percepción de la realidad, sino que también invita al lector a imaginarse en la situación descrita, facilitando una comprensión más intuitiva y personal del mensaje filosófico<sup>29</sup>. De manera similar, las parábolas de Jesús en los Evangelios utilizan narrativas simples para comunicar verdades espirituales y éticas de manera accesible y memorable.

El discurso narrativo también se manifiesta en la obra de filósofos modernos y contemporáneos. Jean-Paul Sartre, en su novela *La náusea*, emplea la narrativa para explorar el existencialismo y la angustia de la libertad. A través del personaje de Antoine Roquentin, Sartre no sólo expone sus ideas filosóficas, sino que las vivifica, permitiendo al lector experimentar la sensación de absurdidad que define su visión del mundo<sup>30</sup>.

Además, el discurso narrativo es crucial en la creación de utopías y distopías filosóficas, como en los trabajos de Thomas More y George Orwell. Estas narrativas ofrecen un terreno fértil para reflexionar sobre la ética, la política y la sociedad, presentando

---

<sup>27</sup> Cfr. ARISTÓTELES. *Poética*. Gredos. España, 1999. Pág. 67.

<sup>28</sup> Cfr. NUSSBAUM M. *Sin fines de lucro*. Katz Editores. Argentina, 2010. Pág. 54.

<sup>29</sup> Cfr. PLATÓN. *La República*. Alianza. Op. cit. Pág. 219.

<sup>30</sup> Cfr. SARTRE J. P. *La náusea*. Gallimard. Francia, 2007. Pág. 112.



escenarios hipotéticos que desafían al lector a considerar las implicaciones de diferentes sistemas y comportamientos humanos<sup>31</sup>.

El discurso narrativo es una herramienta poderosa en la filosofía, ya que facilita la comprensión de ideas complejas a través de historias que resuenan emocionalmente con el público. Esta forma de comunicación no sólo informa, sino que también transforma, al conectar el pensamiento filosófico con la experiencia humana de una manera profunda y duradera<sup>32</sup>.

---

<sup>31</sup> Cfr. MORE T. *Utopía*. Alianza. España, 2005. Pág. 45. ORWELL G. *1984*. Edhasa. Argentina, 2006. Pág. 76.

<sup>32</sup> Cfr. BRENIFIER O. *El arte de la reflexión*. Op. cit. Pág. 89.

## EL SUEÑO DE SÓCRATES

La noche era fría en la celda de Sócrates, el viento hacía un ruido de enjundia y calma. Sabía que después de los argumentos plasmados ante los falsos jueces, su destino era uno, como el de todo ser humano que es consciente de la inmediatez de la vida. Desde la diminuta ventana de su celda lograba ver las estrellas que brillaban con la luz de Prometeo y con la calidez del sentimiento ineludible de la esperanza.

Como un filósofo ínclito, decidió cerrar sus ojos y concentrar su atención en su respiración para poder dormir. Poco a poco comenzó a quedarse dormido; a lo lejos, entre sueño y realidad, vio una sombra que tenía la mano derecha en el corazón, con los dedos extendidos y el pulgar levantado.

—¿Qué uso han tenido tus palabras? —le preguntó Mefistófeles.

A lo que Sócrates respondió:

—Han sido la antesala de mi realidad. La palabra y la oratoria me han servido para discurrir con Gorgias, Calicles y Polo, y la oratoria me ha sido de gran utilidad para dudar y encontrar en la mayéutica un método de búsqueda de la verdad.

Mefistófeles sonrió ligeramente y lo llevó a un espejo en donde haría nueve viajes.

En el primero de ellos, logró ver a Moisés, quien tomaba la discreción absoluta para dirigir sus palabras al pueblo perseguido. Fue esa característica la que trazó la realidad en el mar y conquistó las tablas.

En un espiral ventoso, comenzó el segundo viaje en donde Orfeo caminaba de manera directa hacia ellos y les decía que la palabra debe tener como base la verdad, puesto que las palabras verdaderas conllevan al descanso de las almas y a la parsimonia.

En el tercer viaje, Sócrates avizó de manera lejana a Hiram, quien llevaba en su mano derecha un discurso sobre la virtud, característica irrenunciable de los hombres de

honor. Comenzó a disertar un discurso que decía que, para inmortalizar al alma, había que luchar contra la ignorancia, la hipocresía y la ambición.

En el cuarto viaje se apareció el rey Salomón y le dijo a Sócrates:

—El tesoro más valioso en la instantánea existencia humana se construye con las palabras que honramos. Con ellas se han construido civilizaciones y se han dejado legados que immortalizan al hombre. Es por ello por lo que el orador debe aludir a la Sabiduría.

El sueño se dirigió a la antigua Esparta. Ahí, en el quinto viaje, Licurgo enarbolaba un discurso ínclito e incólume sobre las leyes y los principios de autarquía. El entendimiento soberano se sustenta en la igualdad y en la posibilidad de comunicar los descubrimientos.

Una nube oscura y sosegada dejó entrever en sus matices a Confucio, quien le manifestó a Sócrates la importancia de obedecer a los entes y fuerzas que están por encima del plano terrenal, en alusión a la redención. Es menester preservar el orden, por ningún motivo por medio de la fuerza, pero sí con el peso de las palabras. Este fue el sexto viaje.

En el séptimo viaje, Pitágoras escribió en las tablillas de madera que la perseverancia debía estar en el bien, y que el silencio es la reflexión de las palabras. Después de ver a la antigua China y al Gran Matemático, Mefistófeles se despidió de él y le dijo que tenía que ir a visitar a un tal doctor Fausto, pero le recordó que el mundo estaba en una crisis y que era un vituperio que un hombre de honor no alzara la voz y no luchara por sus ideales hasta la muerte. Lo miró fijamente a los ojos y le recordó la frase que había escuchado la semana pasada del poeta Dante:

—Los lugares más oscuros del infierno están reservados para las personas que en tiempos de crisis moral se mantuvieron neutrales —y que muy pronto despertaría en el siglo XXI, en donde sería testigo no visible de la fuerza de la palabra de hombres de honor titulados masones.

La oratoria narrativa es una técnica que combina habilidades de narración de historias y oratoria persuasiva. En un mundo posmodernista como en el que vivimos, es más que

necesario el poder captar la atención de las personas, cada historia tiene perspicacia de poder atraer a las personas para que escuchen tu discurso.

Del mismo modo, las historias tienen una estructura lógica definida, es decir nadie puede comenzar con el final de una historia, dicha estructura te permite poder tener claridad en el desarrollo de tu discurso.

## PRÁCTICA DEL DISCURSO NARRATIVO – FICHA DE TRABAJO PASO A PASO

- 1. Conoce a tu audiencia:** Antes de comenzar a desarrollar tu discurso narrativo, es importante investigar y comprender a tu audiencia. Esto te ayudará a adaptar tu mensaje y estilo de narración en función de sus intereses, necesidades y nivel de conocimiento, este paso lo veras en muchos más de nuestro desarrollo, puesto que es fundamental y de vital importancia entender a quien le hablamos, no es lo mismo, hablarle a un grupo de niños que a un grupo de personas que se dedican a la academia.
- 2. Elige una historia relevante:** Selecciona una historia o experiencia personal que sea relevante para el tema que vas a tratar. Puede ser una anécdota, un caso de estudio o incluso una historia ficticia que ilustre el mensaje que quieres transmitir, sobre todo que sea una esencia que te atraiga, que conozcas y que te identifiques con ella, eso permitirá que a la hora que la estes expresando puedas detallar en las características que construyen esa narrativa.
- 3. Estructura tu discurso:** Divide tu discurso en tres partes principales: introducción, desarrollo y conclusión. En la introducción, capta la atención de la audiencia, no hay segundas oportunidades para las primeras impresiones, establece el tema y propósito de tu narración. En el desarrollo, cuenta la historia de manera secuencial y utiliza elementos narrativos como personajes, diálogos y descripciones para mantener el interés de la audiencia. En la medida de lo posible, dramatiza en el clímax de tu historia, pronuncia ese drama que le da vida y atención. En la conclusión, resume el mensaje principal de la historia y cierra con una afirmación fuerte y convincente.
  - **Utiliza técnicas retóricas:** Para hacer tu narración más persuasiva, utiliza técnicas retóricas como la repetición, el uso de metáforas o la comparación. Estas herramientas te ayudarán a enfatizar tus ideas y lograr un impacto emocional en la audiencia, las metáforas ayudan en demasía para que puedas expresar una enseñanza.
  - **Practica la entonación y el ritmo:** La forma en que cuentas una historia es clave para mantener el interés de la audiencia. Practica la entonación, el ritmo y las pausas adecuadas para transmitir emociones y resaltar momentos clave de la narración.

- **Cuida tu lenguaje corporal:** Tu cuerpo también comunica, así que asegúrate de tener un lenguaje corporal abierto y expresivo. Utiliza gestos y movimientos para enfatizar tus palabras y establecer una conexión con la audiencia.
- 4. **Prepárate para posibles interrupciones:** Durante tu narración, es posible que surjan preguntas o interrupciones por parte de la audiencia. Prevé estas situaciones y practica respuestas breves y claras para mantener el control de la situación y seguir con tu historia. Es necesario que previo a la disertación de tu discurso le digas a la gente que te escucha, cual es la dinámica, todo esto coadyuba a que no te generen interrupciones.
- 5. **Práctica, practica y practica:** La práctica es fundamental para mejorar tus habilidades de oratoria narrativa. Recita tu discurso varias veces, frente a un espejo o ante un grupo reducido de personas, y busca recibir retroalimentación para mejorar tu desempeño. Te sugiero que al menos lo puedas hacer unas tres veces durante los cuatro días previos a tu presentación, es importante entender que cuando tu mente se cansa, es recomendable dejar de practicar, en la medida en que disfrutamos la cosas podemos expresarlas mejor.

Recuerda que la oratoria narrativa requiere de práctica constante y un dominio fluido del lenguaje hablado. Con estos pasos, estarás en camino de convertirte en un narrador persuasivo y cautivador.

## EL DISCURSO COMO PROCESO DE APRENDIZAJE

El discurso, entendido como el arte de la comunicación estructurada y persuasiva, es un componente esencial en el proceso de aprendizaje, tanto en contextos formales como informales. A través del discurso, los individuos no sólo transmiten información, sino que también desarrollan habilidades críticas que son fundamentales para el aprendizaje profundo y significativo<sup>33</sup>. En primer lugar, el acto de preparar y presentar un discurso exige la organización y clarificación de ideas, lo que obliga al orador a comprender plenamente el tema que está tratando de comunicar. Esta organización mental es crucial para el aprendizaje, ya que permite al individuo hacer conexiones entre conceptos y construir un conocimiento coherente y estructurado<sup>34</sup>.

Además, el discurso como proceso de aprendizaje fomenta el desarrollo de habilidades de pensamiento crítico. Al preparar un discurso, el orador debe analizar la información disponible, evaluar su relevancia y veracidad, y seleccionar los argumentos más convincentes<sup>35</sup>. Este proceso de evaluación y selección mejora la capacidad de discernimiento y juicio crítico, habilidades esenciales no sólo en la academia, sino en la vida cotidiana<sup>36</sup>. Asimismo, el discurso promueve la capacidad de síntesis, ya que el orador debe condensar información compleja en un formato comprensible y accesible para su audiencia.

El aprendizaje a través del discurso también implica la retroalimentación y la interacción con la audiencia. Las preguntas y comentarios del público obligan al orador a reconsiderar y a menudo profundizar en sus argumentos, lo que puede conducir a una mayor comprensión y a la corrección de errores conceptuales. Esta interacción dinámica entre el orador y la audiencia convierte al discurso en un proceso bidireccional de enseñanza y aprendizaje, donde ambos lados se benefician del intercambio de ideas<sup>37</sup>.

---

<sup>33</sup> Cfr. ARISTÓTELES. *Retórica*. Gredos. España, 1999. Pág. 34.

<sup>34</sup> Cfr. PERELMAN C. *Tratado de la argumentación*. Op. cit. Pág. 22.

<sup>35</sup> Cfr. HABERMAS J. *Teoría de la acción comunicativa*. Op. cit. Pág. 58.

<sup>36</sup> Cfr. BRENIFIER O. *El arte de la reflexión*. Op. cit. Pág. 45.

<sup>37</sup> Cfr. PERELMAN C. *Tratado de la argumentación*. Op. cit. Pág. 105.

El discurso no sólo es una herramienta para la comunicación efectiva, sino también un poderoso proceso de aprendizaje que integra la organización de ideas, el pensamiento crítico, la síntesis de información y la interacción con la audiencia. Estas habilidades, desarrolladas a través de la práctica del discurso, son fundamentales para el aprendizaje profundo y para el desarrollo personal y profesional en un mundo cada vez más complejo y orientado a la comunicación<sup>38</sup>.

---

<sup>38</sup> Cfr. BRENIFIER O. *El arte de la reflexión*. Op. cit. Pág. 89.



## DIÁLOGO ENTRE PLATÓN Y MOISÉS – HABEAS CORPUS

Platón sostenía una interesante conversación en su sueño filosófico con Moisés, ambos personajes dignos del análisis existencial y retórico que plasma la astrología. Moisés le preguntó a Platón si consideraba que las tablas de la ley eran la presunción de la justicia. Platón puso su mirada en el oriente y logró ver una estrella, intentando posiblemente obtener luz ante dicho cuestionamiento. Platón le dijo que en alguna ocasión había visto a Sócrates emplear la mayéutica con Alcibíades sobre lo que era justo; resultó que fue más fácil dilucidar lo que era injusto que lo que era justo. Pero Platón decidió abordar la pregunta de Moisés y le dijo:

—Nada en este universo es estático, las leyes son la progresión del alcance humano; tus tablas, las tablas de la ley, están supeditadas a un código moral de mayor envergadura; ninguna ley nunca ha sido desafiada y vencida.

Moisés recargó su cabeza en su puño y vio el frío escenario en donde estaban; parecía una pintura obtenida del corazón de las tinieblas de Joseph Conrad. Le preguntó:

—¿Entonces de qué sirve la ley, de qué sirven las normas y las reglas?

Platón le dijo:

—Yo siempre había soñado con una reminiscencia más inefable que la postrada en la tierra, el mundo de las ideas rige al mundo material; sin leyes los seres humanos tendrían la condena fatídica de su existencia.

Moisés vociferó y le dijo:

—Si no tendría sentido, entonces, ¿por qué estás aquí, Moloc? Ustedes que se jactan de la superioridad existencial ante nosotros no se han dado cuenta de que ustedes existen para darle sentido a nuestra permanencia en la rueda del samsara; así mismo, las leyes y los

príncipes del tabernáculo deben existir para crear hombres más sublimes que conquisten y reescriban las leyes naturales, las físicas y, por supuesto, las propias de la teúrgia y la goecia.

Platón mencionó que los que destruyeron a las tribus de Judá y Benjamín fueron las raíces de la ambición, de la hipocresía e ignorancia que se transformaron en fanatismo, y eso rompe la estructura de las leyes, corrompe el mecanismo y atisba y sofoca la penumbra del progreso.

Moloc dijo que un claro ejemplo del habeas corpus es la conciencia, pero parece que en el mundo de los humanos la conciencia únicamente es un término platónico; efectivamente, la libertad se encuentra en la condena de su cuerpo y en la conquista de su mente.

—Caballeros, me retiro, tengo que acudir a la orquesta de la obra “Mono y esencia” de Aldous Huxley.

Platón y Moisés acordaron reencarnar en Hobbes, Juárez, Sir Francis Bacon, Voltaire y Thomas Jefferson para esgrimir una ley que se ensalce a partir de los códigos de honor y que estén tan cerca de Asrael y de Moloc. Platón, antes de partir, citó a Goethe:

—No logra el hombre en su sonar oscuro captar el todo que la vida escancia si Dios-natura cede a su conjuro y le dice por qué de la sustancia deja exhalar su espíritu que crea, y cómo permanece en la sustancia su dinamismo genitor: ¡la idea! Goethe. Hermandad, eres el mar y yo el barco, sin ti no puedo naufragar, a ese lugar que me llevará al despertar. Sólo contigo puedo contar, ya que mi sangre has de llevar.

La oratoria es un proceso de aprendizaje porque implica una serie de habilidades y técnicas que se pueden adquirir y mejorar a través de la práctica y la formación. Tal cual se plasma en los párrafos anteriores sobre la reseña del habeas corpus. La oratoria requiere tiempo y esfuerzo para desarrollarse. Tenemos ciertos modos de aprender, cuando escribimos algo, logramos asimilar cierto porcentaje de información, cuando lo leemos y lo escribimos se incrementa aún más, pero hablando de oratoria, si aunado a eso lo expresamos ante una

audiencia, créeme, tendrás un porcentaje verdaderamente elevado de la asimilación del tema que estas disertando.

Además, la oratoria implica el estudio y la comprensión de diversos aspectos, como el lenguaje, la comunicación verbal y no verbal, la estructura del discurso, el manejo de emociones y nerviosismo, entre otros. Estos elementos requieren de un proceso de aprendizaje para poder dominarlos y aplicarlos de manera efectiva en la comunicación oral.

La oratoria se beneficia de la adquisición de conocimientos y de la práctica continua. A medida que se aprenden nuevas técnicas y se aplican en discursos y presentaciones, se obtiene retroalimentación y se tiene la oportunidad de mejorar y corregir errores. En resumen, la oratoria es un proceso de aprendizaje porque implica la adquisición de habilidades y conocimientos, la práctica continua y la retroalimentación para mejorar en la comunicación oral.

La Oratoria es una disciplina encargada de formarnos integralmente: física, psicológica y cognitivamente como personas, ayudándonos a comunicarnos con facilidad en cualquier circunstancia que la vida nos plantea y expresarse de manera adecuada. Te todas las definiciones de oratoria no quedamos con esta, ya que realza la importancia de una formación integral, tanto en lo físico, lo psicológico y cognitivo (tomándolo como una dimensión), para una buena expresión adecuada, que viene a ser la expresión oral.

## FICHA DE TRABAJO PASO A PASO

- Escoge un tema que te guste.
- Da una lectura no mayor a quince minutos.
- Realiza un mapa mental sobre ese mismo tema.
- Escribe en un párrafo breve una conclusión de lo que leíste y entendiste.
- De modo inmediato procede a dar el discurso a modo de ensayo
- Grábate y analiza el cómo dices las cosas y tu mensaje central
- Repite el ejercicio una semana después sin leer
- Estos pasos te darán una referencia breve del alcance que tiene tu mente para memorizar y entender la información que te toca analizar y expresar.

Del mismo modo puedes tomar otras fuentes de información como lo son audiolibros, documentales, documentos indexados, trata de utilizar aquellos con los que te sientas mas familiarizado. Eso ayudara a que tengas mayor proyección.

## EL DISCURSO EMOTIVO

El discurso emotivo es una poderosa herramienta de comunicación que ha sido utilizada a lo largo de la historia para inspirar, motivar y persuadir a las audiencias. Este tipo de discurso se caracteriza por su capacidad para conectar con los sentimientos y emociones de las personas, creando un impacto profundo y duradero. A diferencia de otros tipos de discurso que pueden centrarse más en la lógica y la racionalidad, el discurso emotivo se enfoca en la empatía y la resonancia emocional, utilizando técnicas retóricas que apelan directamente al corazón de la audiencia.

En la filosofía aplicada, el discurso emotivo juega un papel crucial al traducir conceptos abstractos en experiencias humanas tangibles<sup>39</sup>. Grandes oradores y filósofos han reconocido que para mover a las personas hacia la acción, es necesario más que simplemente presentar argumentos lógicos; es fundamental tocar sus emociones. Aristóteles, en su obra *Retórica*, subraya la importancia del *pathos*, uno de los tres modos de persuasión, junto con el *ethos* y el *logos*. El *pathos* se refiere a la capacidad del orador para influir en el estado emocional de la audiencia, creando una conexión que trasciende la mera comprensión intelectual<sup>40</sup>.

El discurso emotivo se utiliza efectivamente en diversos contextos, desde discursos políticos y sermones religiosos hasta presentaciones motivacionales y campañas sociales. Líderes como Martin Luther King Jr. y Winston Churchill son ejemplos paradigmáticos de oradores que han utilizado el discurso emotivo para galvanizar a las masas y provocar cambios significativos. King, con su famoso discurso *I Have a Dream*<sup>41</sup>, no sólo articuló una visión de igualdad y justicia, sino que también despertó la esperanza y la determinación en millones de personas. Churchill, durante la Segunda Guerra Mundial, utilizó su habilidad para infundir valor y resistencia en un momento de extrema adversidad<sup>42</sup>.

---

<sup>39</sup> Cfr. BRENIFIER O. *El arte de la reflexión*. Op. cit. Pág. 92.

<sup>40</sup> Cfr. ARISTÓTELES. *Retórica*. Op. cit. Pág. 52.

<sup>41</sup> Cfr. KING M. L. Jr. *I Have a Dream*. Harper & Row. USA, 1963.

<sup>42</sup> Cfr. CHURCHILL W. *Discursos*. Alianza. España, 2015.

En el ámbito contemporáneo, la teoría de la acción comunicativa de Jürgen Habermas también reconoce la importancia de la comunicación emocional como un componente esencial para el diálogo y la deliberación pública efectiva. Habermas argumenta que la comunicación genuina debe incluir no sólo la transmisión de información, sino también la expresión de sentimientos y valores, facilitando una comprensión más profunda y una participación más comprometida en la esfera pública.

En resumen, el discurso emotivo es una herramienta indispensable en la filosofía aplicada y en la vida pública. Su capacidad para influir en las emociones y motivar a la acción lo convierte en un elemento clave para el cambio social y la cohesión comunitaria, destacando la importancia de la empatía y la conexión emocional en la comunicación efectiva.

## DIÁLOGO ENTRE STEFAN ZWEIG Y HEMINGWAY

En el camino empedrado del purgatorio, donde lo más cercano a la luz es la niebla que se disipa en las propias tinieblas, se deja entrever un camino angosto de adoquín medieval. A lo lejos se escuchan las pisadas de caballos; sin embargo, es imposible alcanzar a verlos. Ernest Hemingway comienza su caminar a un ritmo lento, muy lento como el de un alma perdida. Después de algunos pasos llega a un puente donde se encuentra un mural con un corazón inflamado y alado; en el mural se logra percibir de un modo difuminado una corona de laurel y en la esquina derecha el jardín del Edén y los siete querubines.

Stefan Zweig salió de las sombras y se acercó a Hemingway, y le dijo:

—Tuvimos el mismo destino con un calibre distinto; en ese momento era la única escapatoria para alcanzar la libertad dentro de la cárcel del suicidio. Hemingway le comentó: —Me siento profundamente arrepentido. En las sombras del suicidio, entre capas y fantasmas, he podido ver lo que mis letras inspiraron y la trascendencia de mis palabras en el otro plano terrenal. Lamento en demasía haberme consumido por el desamor de la vida, por la angustia fatídica que no es propia de un hombre de honor.

Stefan Zweig le comentó:

—No es facultad de un noble el quitarse la vida. La única diferencia entre nosotros y una gran cantidad de errabundas ovejas es que, cuando tuvimos conciencia de ya no tener un papel en específico en la otra vida, no tenía sentido seguir viviendo. La tragedia fue no haber muerto al vicio y no haber renacido a la virtud. Es como el miedo que sentía Irene en mi novela. Debimos estar siempre listos para vindicar la verdad y mantener la libertad de opinión en asuntos filosóficos y mundanos. Tal vez, con eso hubiéramos salvado nuestra alma. Ahora estaríamos escribiendo alguna comedia existencialista postmoderna.

Hemingway soltó una carcajada acompañada de su barba sin forma, y le dijo:

—El verdadero Dios de la razón pura es la naturaleza. ¿Cómo no podríamos estar condenados? Y si nuestra naturaleza está condenada, somos gusanos en un cielo de ángeles

caídos, Zweig. Cuando escribí *Adiós a las armas* quise retratar la miseria errabunda que representa la guerra. Si esa forma de vida que promueven los humanos para hacer equilibrios en la economía y que engendra a parias y apátridas como Mussolini y Göring. La literatura, nuestra literatura ha fracasado. No logro combatir los privilegios que insultan a la pobreza y al intelecto. No logramos ni siquiera defender el derecho de apelación intelectual ante la injusticia que cita Rawls en su ensayo sobre la justicia.

Stefan Zweig comenzó a caer en un llanto agudo y en la desesperación anunciada por su suicidio, a lo que expresó:

—Ni siquiera mis letras me alentaron a tener el ego de Napoleón, uno mayor al propio intento del suicidio. Pero qué más da, Hemingway, tú ganaste el Premio Nobel y mírate, sigues siendo un espécimen al que todo el mundo entrega loas. Hubiéramos aspirado a ser querubines, a dejar un legado mayor a nuestras biografías o nuestras obras. El cáncer del siglo XXI, ese que nos tocó ver hace mil años según el meridiano de Greenwich, fue la tragedia posterior a nuestros tiempos.

La gente no tenía identidad, la gente no tenía ideología, la gente mataba por el oro, no moría por el honor. Así cualquier consciente se hubiera tirado un escopetazo como tú. Encarcelaban a sus próximos con fines políticos, mutilaban a los animales para ponerlos en sus casas como trofeo, como si fuera un Nobel.

Hemingway continuó:

—No sé si caminamos al infierno o vamos saliendo de ahí. No importa, ya no reconozco los lapsos de tiempo, pero si encuentro los destellos y los bríos que para que existan los soldados de la paz, tiene que arder todo como fuego que dio origen al Edén y con eso poder aspirar a la alegoría del cuerno de la abundancia. Si pudiera, si sólo tuviera dos horas más en la tierra, escribiría una carta, una declaración como la George Silverman, y le diría a todos mis lectores que, cuando la esperanza se vuelve invencible, la victoria final está asegurada.

Zweig respondió:



—Tienes razón, camarada. Nuestras biografías se reescribirían y serían textos lapidarios en las bibliotecas, serían cábala en la oscuridad del piso ajedrezado e inspiración en todas las caballerizas. Así los escritores seríamos caballeros del sol.

Transmitir emociones resulta ser algo de vital importancia para todos los seres humanos, en la medida en la que se va adquiriendo confianza para hablar en público, se comienza a desarrollar una auto percepción de fortaleza que robustece a nuestra personalidad. Expresar buenos discursos puede resultar complejo para las personas, nos permite generar empatía con la audiencia, así mismo, funge como un proceso de catarsis para el orador.

# PRÁCTICA DEL DISCURSO EMOTIVO – FICHA DE TRABAJO PASO A PASO

- 1. Conoce a tu audiencia:** Investiga quiénes son las personas a las que les hablarás y qué es lo que les importa. Esto te ayudará a ajustar tu mensaje y seleccionar las emociones adecuadas, como bien se ha expresado, tienes que saber bien, a quien le vas a hablar y con ello poder definir qué tipo de emoción vas a transmitir.
- 2. Identifica tu propósito:** Decide cuál es el objetivo de tu discurso. ¿Quieres inspirar, motivar, conmover o simplemente transmitir emociones? Tener claro tu propósito te ayudará a estructurar mejor tu discurso. Una vez que hallas identificado la emoción debes de vincularla con un recuerdo que te evoque a esa misma emoción, no podemos transmitir algo que no hallamos sentido, es por ello que el trabajo previo que hagas te ayudara en demasía.
- 3. Empieza con una historia personal:** Captura la atención de tu audiencia desde el principio contando una historia personal o anécdota emocionalmente impactante relacionada con tu mensaje. Esto les permitirá conectar contigo y generar empatía, no tengas recato en hacer énfasis en las emociones.
- 4. Utiliza un lenguaje emocional:** Elige palabras y expresiones que evoquen emociones en tu audiencia. Puedes utilizar metáforas, comparaciones o descripciones detalladas para despertar sus sentimientos, la entonación en ciertas palabras permitirá que efectivamente puedas conmover a tu audiencia.
- 5. Utiliza el poder de las pausas:** Realiza pausas estratégicas durante tu discurso para generar suspense y permitir que la audiencia procese tus palabras. Estas pausas permitirán potenciar las emociones, podrás respirar y seguir con tu discurso en el ritmo que lo hayas definido.
- 6. Utiliza gestos y expresiones faciales:** Tu lenguaje corporal y tus expresiones faciales también pueden transmitir emociones. Utiliza gestos, mueve tus manos y enfatiza ciertas palabras o ideas importantes con tu mirada, para ello debes de practicarlo con anticipación.
- 7. Cita ejemplos concretos:** Para fortalecer tu mensaje, utiliza ejemplos concretos y reales que ilustren las emociones que quieres transmitir. Esto ayudará a que la audiencia se sienta identificada y conectada emocionalmente.

**8. Inspira a la acción:** Termina tu discurso con una llamada a la acción que esté relacionada con las emociones que has transmitido. Anima a tu audiencia a hacer algo en respuesta a tu mensaje, ya sea donar, apoyar una causa o simplemente cambiar su perspectiva.

Recuerda practicar tu discurso varias veces antes de presentarlo para asegurarte de que tus expresiones y gestos están en consonancia con el mensaje que deseas transmitir, la practica hace al maestro.

## EJEMPLO DE UN DISCURSO EMOTIVO

Queridos amigos:

Hoy quisiera compartir con todos ustedes un momento muy especial lleno de emociones y sentimientos encontrados. Es para mí un honor y un privilegio pararme frente a ustedes y expresar mis más sinceras palabras de afecto y gratitud.

En primer lugar, quiero dedicar este discurso a todas las personas que han estado a mi lado durante los momentos más difíciles de mi vida. A esas personas que me han brindado su apoyo incondicional, su amor y su comprensión en todo momento. Gracias por ser mi apoyo, por no abandonarme cuando más los necesité y por ser mi fuerza cuando pensé que ya no podía más. Sin ustedes, no estaría aquí hoy.

También quisiera agradecer a aquellos que han creído en mí y han confiado en mis capacidades. A esas personas que siempre me han alentado a seguir adelante, a nunca rendirme y a perseguir mis sueños. Gracias por motivarme a ser la mejor versión de mí mismo, por impulsarme a superar mis límites y por hacerme creer que puedo lograr cualquier cosa si me lo propongo.

En este punto, no puedo dejar de mencionar a mi familia, ese pilar fundamental en mi vida. A mis padres, hermanos y demás seres queridos que han estado a mi lado en cada momento importante. Gracias por su constante apoyo, por creer en mí y por darme las herramientas necesarias para enfrentar los desafíos que se me presentan. Sin ustedes, nada de esto sería posible.

Hoy, también quiero recordar a aquellas personas que ya no están con nosotros, pero que dejaron una huella imborrable en mi corazón. Gracias por haber sido parte de mi vida, por enseñarme lecciones valiosas y por dejarme recuerdos imborrables. Mi mayor deseo es honrar su legado, seguir adelante y buscar la felicidad, tal como ellos me enseñaron a hacerlo.

En resumen, quiero transmitirles a todos ustedes la importancia de valorar y agradecer a aquellos que nos rodean. Nunca sabemos cuánto tiempo tendremos junto a ellos, por lo que

es vital aprovechar cada instante para demostrarles nuestro amor y gratitud. No perdamos la oportunidad de expresar nuestros sentimientos, de brindar una palabra amable o de ofrecer una mano amiga.

Aprovechemos este momento para reflexionar sobre nuestras relaciones y para reafirmar nuestro compromiso de estar presentes en la vida de aquellos que son importantes para nosotros. No esperemos a que sea demasiado tarde para demostrarles cuánto los queremos.

En conclusión, quiero agradecerles nuevamente por estar aquí hoy y por permitirme compartir con ustedes este discurso lleno de emoción. Aprovechemos cada día, cada encuentro y cada gesto para generar un mundo lleno de amor y gratitud. Sigamos construyendo puentes y derribando barreras para crear vínculos más sólidos y duraderos.

¡Gracias y que nunca dejemos de lado el poder de la emoción en nuestras vidas!

## LA ESTRUCTURA DEL DISCURSO

La estructura de un discurso es fundamental para su efectividad y éxito en la comunicación de ideas. Un discurso bien estructurado no sólo facilita la comprensión del mensaje, sino que también refuerza la persuasión y el impacto emocional en la audiencia. La organización clara y lógica de un discurso permite al orador guiar a los oyentes a través de un viaje intelectual, presentando argumentos de manera coherente y convincente<sup>43</sup>.

En primer lugar, un discurso debe comenzar con una introducción poderosa que capte la atención del público. Esta sección inicial no sólo debe presentar el tema, sino también establecer la relevancia y la importancia de éste para la audiencia<sup>44</sup>. La introducción es el lugar donde se establece el tono del discurso y se genera interés, preparando el terreno para el desarrollo de las ideas principales<sup>45</sup>.

El cuerpo del discurso es donde se expone el núcleo del argumento. Aquí, es esencial seguir una estructura lógica que permita desarrollar los puntos principales de manera progresiva. Utilizar subtítulos o secciones claramente definidas puede ayudar a la audiencia a seguir el hilo del argumento. Cada punto debe ser respaldado con evidencia sólida, ejemplos concretos y razonamientos claros. Además, es crucial mantener la coherencia y la cohesión, asegurándose de que cada idea fluya naturalmente hacia la siguiente.

Finalmente, la conclusión de un discurso debe ser memorable y poderosa, dejando una impresión duradera en la audiencia. Esta sección no sólo resume los puntos principales discutidos, sino que también refuerza el mensaje central del discurso. Una conclusión efectiva puede incluir una llamada a la acción, una reflexión final o una cita inspiradora que encapsule el espíritu del discurso<sup>46</sup>.

La importancia de estructurar bien un discurso radica en su capacidad para facilitar la comprensión, mantener el interés de la audiencia y fortalecer la persuasión. Un discurso bien

---

<sup>43</sup> Cfr. CICERÓN M. T. *De Inventione*. Harvard University Press. USA, 1999. Pág. 45.

<sup>44</sup> Cfr. QUINTILIAN M. F. *Institutio Oratoria*. Loeb Classical Library. USA, 2002. Pág. 92.

<sup>45</sup> Cfr. BURKE K. *A Rhetoric of Motives*. University of California Press. USA, 1969. Pág. 114.

<sup>46</sup> Cfr. RICOEUR P. *Time and Narrative*. University of Chicago Press. USA, 1984. Pág. 102.

organizado permite al orador comunicar sus ideas de manera clara y efectiva, aumentando así el impacto del mensaje y la probabilidad de que la audiencia lo retenga y lo valore. La estructura no es simplemente un aspecto técnico del discurso; es el esqueleto que sostiene y da forma a las ideas, transformándolas en una narrativa poderosa y convincente.

## DIÁLOGO ENTRE DOSTOIEVSKI Y TOLSTOI

*«Mientras los gargajos rojos de la metralla silban surcando el cielo azul, día tras día, y que, escarlata o verdes, cerca del rey que ríe se hunden batallones que el fuego incendia en masa.» (Arthur Rimbaud)*

Caminando en el frío invierno de Siberia, Fiodor Dostoievski recurría a la fe para no volverse loco con la memoria de la muerte de su padre y con el frío despojo que le dejaba esa montaña llena de nieve, sin horizonte y sin latitud. En medio de la nada logró visualizar a un hombre de barba tupida, mirada recalcitrante, camisa a cuadros rojos y una herramienta oxidada por el congelamiento que acechaba. Segundos después, Dostoievski se dio cuenta de que había una cabaña abandonada donde el caballero de barba y camisa a cuadros se había introducido, seguramente en busca de un lugar con fuego. Fiodor llegó a la puerta y dio ocho golpes, luego dos y luego seis.

—¡Quién va! — gritó Tolstoi desde adentro.

—Soy Dostoievsky.

De pronto se abrió la puerta y en un saludo mudo de miradas perdidas y agotadas, Fiodor se percató de que la otra persona era León Tolstoi.

—Por un momento pensé que por tu descripción física eras la viva encarnación de Alexei Ivanovich, ahora me doy cuenta de que eres real y eres su creador -dijo Fiodor.

—Es necesario bajar la mirada y contemplar el pasado -aseveró Tolstoi-, ya que ese jugador ya estaba muerto en la memoria de los mortales, y que su condición de espíritu moribundo únicamente clamaba no por la literatura atemporal, sino por la redención social. Tratar de encontrar a ese personaje desde ese infernal invierno era evidentemente la reseña de que estaban en ultratumba, que no tenía sentido no sólo Ivanovich, incluso todos sus personajes, incluyendo a los hermanos Karamazov, aunque eso insultase la memoria de Albert Einstein.

Tolstoi comenzó a llorar desenfrenadamente. No había consuelo para ese llanto, pues le recordaba su obra *Tres muertes*, pero la relacionaba con ellos dos y con una tercera muerte, como la de una columna rota, el mundo, el mundo que se caía a pedazos, y no era porque se



desmoronara como la mirada de Ivan Ilich frente a su esposa, sino porque de nada, de absolutamente nada había servido haber plasmado sangre, cicatrices, memorias rotas en sus obras. El mundo lo había olvidado, en ninguna latitud existía la igualdad civil.

Los dos se miraron fijamente a los ojos después de prender medianamente fuego en una chimenea, y concordaron en que pasaron su vida escribiendo y soñando, pero tal vez si hubiesen salido de su templo sagrado, su biblioteca, y hubiesen ido al mundo profano, a conquistar los ejemplos, tal vez la historia hubiese sido otra, y la sombra del padre Gregory no los persiguiera cada 66 días.

—Me iba, con los puños en mis bolsillos rotos... mi chaleco también se volvía ideal, andando, al cielo raso, ¡Musa, te era tan fiel! ¡Cuántos grandes amores, ay ay ay, me he soñado! — Arthur Rimbaud.

—Los tiempos alegóricos al siglo XXI tienen la misma esencia del feudalismo, es decir, la gente vivía en la ceguera materialista, y los hombres de letras, los hombres de honor acuden a cinceladas y no a estatuas que revivieran la figura de la verdad.

—¿Pero a cuál verdad te refieres, Fiodor? Aquella que puede percibir la conciencia a simple vista, sin mayéutica y sin dialéctica, tal cual lo mencionaba Nabokov. En tanto que redención social clamaba a gritos desesperados por una nueva oportunidad, una nueva restauración del orden y de la igualdad.

—La igualdad civil implica sangre, gritos, pero sobre todo fe en los ideales. Cuán equivocado me encontraba pensando que mis palabras podrían hacer un cambio. Lo único bueno que hice en mi vida fue al final, en mis últimos días en mi granja, les enseñé a leer y escribir a mis trabajadores. Ellos eran analfabetas, sólo sabían utilizar las herramientas de la tierra y su fuerza, pero con esos pequeños estilóbatos de la eternidad, les pude dar un brío de esperanza más allá de las loas académicas.

—La vida se va en un abrir y cerrar de ojos, entre la sombra de los Romanov y entre los discursos de Trotsky. ¿Qué somos, sino trascendemos? Somos simples espíritus en un invierno creciente de la historia del infierno.

—Mirad, León, que, si tuviera la oportunidad de vivir nuevamente, escribiría menos y viviría más. Ayudaría a los ignorantes y combatiría con las armas de las ideas a los ambiciosos. Pero mi espíritu se desvanece, pierde su esencia con cada llama de esta

triste y funesta fogata. Matar es fácil, pues se ocupan testigos mudos de conciencia, mientras el sistema comete crímenes sobre la mesa. En los secretos de los adversarios siempre habrá crimen y no habrá castigo.

Los dos se abrazaron tres veces tres con sus rostros inundados en un silencio creciente y con un llanto famélico. Vieron que, en la parte superior derecha de la cabaña, cerca de un espejo viejo y roto, había una inscripción en color rojo sobre un pedazo de madera que firmaba un poeta simbolista de nombre Arthur Rimbaud: *«Señor, cuando los prados están fríos y cuando en las aldeas abatidas el ángelus lentísimo acallado, sobre el campo desnudo de sus flores haz que caigan del cielo, tan queridos, los cuervos deliciosos. Algún día debimos ser príncipes de la merced.»*

Un discurso generalmente se divide en tres partes: introducción, desarrollo y conclusión. Cada una de estas partes cumple una función específica y sigue una estructura básica. A continuación, se detallan los pasos y la estructura recomendada, con esta forma discursiva puedo referirte que puedes contestar casi cualquier pregunta, incluso con sólo tener un conocimiento vago sobre el tema que expone la pregunta, a continuación, te proporcionamos la estructura que sugerimos;

# FICHA DE TRABAJO PASO A PASO

## 1. Introducción:

- Comienza con una frase o con una pregunta, cualquiera de las dos te permitirá llamar la atención de tu público y con esto impactaras positivamente en los primeros instantes, recuerda no hay segundas oportunidades para las primeras impresiones.
- Saludo y presentación: Comienza saludando al público de manera cordial y presentándote brevemente. Siempre se debe de agradecer a la audiencia que esta para escucharte, un orador no existe sin un público, al igual que un escritor sin un lector.
- Contextualización: Breve descripción del tema que se tratará en el discurso. Es importante establecer el objetivo del discurso y resaltar su relevancia.
- Previamente a tu discurso tienes que definir los siguientes aspectos:
  - ¿A quién le vas a hablar?
  - ¿Cuánto tiempo durara tu discurso?
  - ¿Cuál es objetivo de tu discurso?
- En pocas palabras (dos o tres) resume todo tu mensaje

## 2. Desarrollo:

- Exposición de argumentos: Presenta los principales argumentos o ideas que respaldan el tema del discurso. Cada argumento debe ser claro, conciso y respaldado por evidencias o ejemplos.
- Organización lógica: Los argumentos deben presentarse de manera estructurada y coherente. Se pueden utilizar distintos métodos de organización, como la secuencia temporal, la categorización o el orden de importancia. Preferentemente describe lo más que puedas tu desarrollo, di a que huele, a que sabe, como se siente, que colores tiene, todo esto ayudara a que la gente construya imágenes y este al pendiente de tu discurso.
- Uso de ejemplos o evidencias: Para hacer más persuasivo tu discurso, utiliza ejemplos o pruebas concretas que respalden tus argumentos. Estos pueden ser estadísticas, estudios, citas, anécdotas o ejemplos cotidianos.

- Uso de recursos retóricos: Utiliza recursos retóricos como las metáforas, anáforas, comparaciones o hipérbolos para hacer tu discurso más emotivo y memorable. Del mismo modo puede citar libros, autores, estadísticas, todo esto ayudara a que tu mensaje tenga consistencia.

### **3. Conclusión:**

- En esta parte se debe de anunciar que vamos a finalizar nuestro discurso, ejemplo “Para concluir con esta intervención” “Antes de finalizar debemos reflexionar...”
- Resumen de los puntos principales: Realiza un breve resumen de los argumentos principales expuestos en el desarrollo del discurso. No introduces nuevos argumentos en esta parte.
- Cierre memorable: Finaliza el discurso de manera impactante y memorable. Puedes utilizar una cita, una llamada a la acción, una pregunta para reflexionar o una frase contundente.
- Agradecimiento y despedida: Agradece al público por su atención y despídete cordialmente.

Recuerda practicar y ensayar tu discurso antes de presentarlo. Además, es importante considerar las necesidades y características del público al que te dirigirás para adaptar el contenido y el estilo de tu discurso.

## CONCLUSIÓN

Estimado lector, este libro tiene como principal objetivo proporcionarle herramientas y consejos para sus próximas intervenciones ante una audiencia. Sin embargo, existe un objetivo inexorable en estas letras. En mis talleres presenciales siempre expreso que todo buen orador debe ser un gran lector y, por consiguiente, un gran escritor. No me refiero a escribir miles de libros ni mucho menos a leer de un modo voraz. Me refiero a adoptar hábitos sublimes que se reflejarán al momento de dar un discurso.

La escritura es un camino de conocimiento; la lectura también lo es. Se escribe y se lee intentando desentrañar la propia realidad, revelando un misterio. Las ideas que vamos leyendo se plasman y eso conlleva el florecimiento de nuevas ideas, que se traducen en nuevos modos de concebir y mirar al mundo.

Con cada lectura y con cada párrafo que escribimos, aprendemos a mirar en la profundidad de nuestro ser. No es fácil; descubrirnos es un camino de valentía y de introspección. Es incómodo y liberador, pero los libros nos abren la mente y el corazón. Nuestros versos escritos son la antesala de la realidad, y cuando declamamos un discurso, la palabra se vuelve poder. Es un proceso doloroso, pues quitamos cadenas, desentrañamos el tiempo y reescribimos cicatrices. Cuando plasmamos todo eso en un discurso, encontramos la libertad. Son simples segundos, pero mientras alzamos la voz y vemos los ojos de las otras personas, sabemos que ahí están las palabras escritas y no escritas; ahí están Homero, Saint Germain, Demóstenes, Umberto Eco. No hay caminos unidireccionales; el único camino es el que hemos recorrido y ya no se puede volver a recorrer. Hacia adelante sólo existe un horizonte diáfano, que nos corresponde andar sin reyertas.

Cuando leemos y escribimos, nos damos la oportunidad de volver a entendernos de un modo distinto. Nos vamos construyendo con eslabones sólidos que siempre deben tener sentido con la vida que hemos escogido. Por eso, la oratoria es tan importante: es la consecución de lo que leemos y de lo que escribimos. Por eso, estimado lector, le pido que escriba una bella historia de usted mismo, dibuje sus sueños en sus discursos, trascienda sus límites, derrumbe esas barreras que obstruyen sus anhelos más nobles. Sólo tenemos esta

vida, y el tiempo se nos escurre de las manos. Se escurre como las letras de Borges en *El inmortal*, o como los diálogos que expone Thomas Mann en *La montaña mágica*. Nuestra es la vida, al menos en su posibilidad.

## BIBLIOGRAFÍA

1. ARISTÓTELES. *Poética*. Gredos. España, 1999.
2. ARISTÓTELES. *Retórica*. Gredos. España, 1999.
3. ARISTÓTELES. *Retórica*. Gredos. España, 1999.
4. BARRIENTOS-RASTROJO J. *Filosofía Aplicada*. Trotta. España, 2010.
5. BRENIFIER O. *El arte de la reflexión*. Paidós. México, 2006.
6. BRENIFIER O. *El arte de la reflexión*. Paidós. México, 2006.
7. BURKE K. *A Rhetoric of Motives*. University of California Press. USA, 1969.
8. CAMUS A. *El mito de Sísifo*. Edhasa. Argentina, 2004.
9. CHURCHILL W. *Discursos*. Alianza. España, 2015.
10. CICERÓN M. T. *De Inventione*. Harvard University Press. USA, 1999.
11. CICERÓN M. T. *De Oratore*. Alianza. España, 2015.
12. DELIBES M. *El hereje*. Destino. España, 1998.
13. DOSTOYEVSKI . *Los hermanos Karamazov*. Porrúa. México, 2014,
14. HABERMAS J. *Ciencia y técnica como ideología*. Tecnos. España, 1996.
15. HABERMAS J. *Teoría de la acción comunicativa*. Taurus. España, 1997.
16. HEGEL G.W.F. *Ciencia de la lógica*. Akal. España, 2000.
17. HEGEL G.W.F. *Fenomenología del espíritu*. Fondo de Cultura Económica. México, 2007.
18. KANT I. *Crítica de la razón pura*. Alianza. España, 2005.
19. KING M. L. Jr. *I Have a Dream*. Harper & Row. USA, 1963.
20. MARX K. *El capital*. Siglo XXI. Argentina, 2008.
21. MORE T. *Utopía*. Alianza. España, 2005. Pág. 45.

22. NUSSBAUM M. *La fragilidad del bien*. Fondo de Cultura Económica. México, 1997.
23. NUSSBAUM M. *Sin fines de lucro*. Katz Editores. Argentina, 2010.
24. ORWELL G. *1984*. Edhasa. Argentina, 2006.
25. PERELMAN C. *Tratado de la argumentación*. Gredos. España, 1989.
26. PLATÓN. *Diálogos*. Gredos. España, 1997.
27. PLATÓN. *La República*. Alianza. España, 2005.
28. QUINTILIAN M. F. *Institutio Oratoria*. Loeb Classical Library. USA, 2002.
29. RICOEUR P. *Time and Narrative*. University of Chicago Press. USA, 1984.
30. RUSSELL B. *Ensayos filosóficos*. Alianza. España, 2006.
31. SARTRE J. P. *La náusea*. Gallimard. Francia, 2007.
32. WITTGENSTEIN L. *Tractatus Logico-Philosophicus*. Alianza. España, 2013.